

**PENGARUH PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN JAMU
PT. DELTOMED WONOGIRI**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Oleh :

YANS MADY SUKMAWAN
NIM. 100 990 502

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2010**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul :

**PENGARUH PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN JAMU PT. DELTOMED WONOGIRI**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : YANS MADY SUKMAWAN

NIM : B. 100 990 502

Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

Dosen Pembimbing

(Edy Purwo S, SE., M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

(Dr. Triyono, M.Si)

MOTTO

“Jangan pernah mengatakan putus asa sebelum mencoba”

(Penulis)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh utusan yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(QS. Al Insyirah 6-8)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan untuk :

1. Kepada Bp. Ibuku tercinta yang selalu memberikan dorongan dan doa restu untuk keberhasilanku dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Istri dan Kedua anakku tercinta yang selalu memberikan motivasi, dan dorongan agar memacu semangat saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Untuk diriku sendiri yang telah mampu menyelesaikan skripsi.
4. Para pembaca yang budiman.

ABSTRAKSI

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) Bagaimanakah pengaruh promosi dan distribusi terhadap volume penjualan? 2) Variabel manakah yang memberikan pengaruh lebih dominan antara promosi dan distribusi, terhadap volume penjualan PT. Deltomed Wonogiri?

Tujuan penelitian adalah : 1) untuk mengetahui pengaruh promosi dan distribusi terhadap volume penjualan pada PT. Deltomed Wonogiri; 2) untuk mengetahui variabel manakah yang memberikan pengaruh lebih dominan antara promosi dengan distribusi terhadap volume penjualan PT. Deltomed Wonogiri.

Hipotesis yang diajukan peneliti adalah : 1) Terdapat pengaruh antara promosi dan distribusi terhadap volume penjualan. 2) Variabel promosi penjualan mempunyai pengaruh lebih dominan terhadap kenaikan volume penjualan. Alat analisis yang digunakan adalah : Uji Normalitas, Uji Linieritas, Analisis Regresi parsial, uji 5 (t-test) Analisis Regresi Linear Berganda, Uji F, Koefisien Determinasi (R^2).

Hasil penelitian adalah sebagai berikut : 1) hasil analisis regresi parsial didapat bahwa terdapat hubungan yang bersifat positif antara biaya promosi dan biaya distribusi terhadap volume penjualan; 2) berdasarkan test hipotesa pertama didapatkan t_{hitung} 88,780, biaya distribusi sebesar 6,973 dengan t_{tabel} sebesar 2,306 sehingga dapat diketahui bahwa faktor yang lebih dominan yang mempengaruhi volume penjualan adalah variabel promosi; 3) berdasarkan test hipotesa kedua diperoleh biaya promosi dan biaya distribusi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel volume penjualan.

Saran-saran disampaikan adalah : 1) berdasarkan hasil penelitian faktor promosi dan distribusi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan pada PT. Deltomed Wonogiri. Untuk itu PT. Deltomed harus menerapkan strategi pemasaran yang tetap terhadap faktor promosi dan distribusi agar konsumen terus membeli produk-produk yang dijual PT. Deltomed Wonogiri. 2) Sesuai hasil analisis diketahui faktor yang memiliki pengaruh yang lebih dominan promosi terhadap volume penjualan PT. Deltomed Wonogiri, untuk itu harus meningkatkan promosi agar penjualannya semakin meningkat.

Kata Kunci : Promosi, Distribusi, Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan memanjatkan puji syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, serta dengan usaha yang sungguh-sungguh, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga selesainya skripsi ini.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang tulus penulis haturkan kepada :

1. Bapak Dr. Triyono, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen
3. Edy Purwo S, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama yang dengan arif dan bijaksana telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
4. Untuk semua Bapak dan Ibu Dosen UMS, yang senantiasa tanpa lelah memberikan ilmunya pada saya.

5. Teman-temanku aku bangga menjadi bagian dari kalian semua.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini, penulis yakin dukungan itu tanpa pamrih apapun.

Akhirnya penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik yang membangun untuk penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta , 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Sistematika Penulisan Skripsi	4

BAB II	TINJAUAN PUSTAKA.....	6
	A. Pemasaran	6
	1. Pengertian Pemasaran	6
	2. Fungsi Pemasaran.....	8
	3. Pengertian Marketing Mix	9
	B. Promosi	15
	1. Pengertian Promosi	15
	2. Arti Penting Promosi.....	15
	3. Tujuan Promosi	16
	4. Kegiatan Promosi.....	17
	C. Saluran Distribusi	26
	1. Pengertian Saluran Distribusi	26
	2. Penentuan Saluran Distribusi	29
	3. Alternatif Saluran Distribusi	30
	4. Fungsi Saluran Distribusi.....	31
	D. Volume Penjualan.....	32
	E. Penelitian Terdahulu	38
BAB III	METODE PENELITIAN.....	43
	A. Lokasi Penelitian.....	43
	B. Jenis Data	43
	C. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	44
	D. Teknik Pengumpulan Data.....	44
	E. Metode Analisis Data.....	45

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
	A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	52
	B. Struktur Organisasi.....	53
	C. Produk Yang Dihasilkan	56
	D. Daerah Pemasaran.....	58
	E. Produksi.....	59
	F. Peralatan Mesin	60
	G. Personalia	61
	H. Deskripsi Data Penelitian.....	62
	I. Hasil Analisis Data	63
BAB V	PENUTUP	75
	A. Penutup.....	75
	B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN